

KAS vers geplukt

Local-to-local en marktgerichte bloemwinkels

Anne-Charlotte Hoes



Bloemkweker Ton Kester is de oprichter van het merk KAS vers geplukt. KAS onderscheidt zich van andere sierteeltverkopers doordat het een coöperatie is van kwekers die bijzondere bloemen en planten cultiveren.

Weg van de mono-teelt en handelaren

Optimalisatie in teeltproductie en de agro-logistieke waardeketen heeft de Nederlandse sierteelt groot gemaakt. Volgens Ton Kester is de huidige mono-teelt en keten echter een doodlopende weg. Sierteeltkwekers zijn namelijk inwisselbaar geworden met kwekers elders in de wereld, die vaak goedkoper kunnen produceren.

Al decennia werkt Ton aan het innovatieve idee van een bedrijfsverzamelkas. Hier kunnen kwekers een stuk van de kas gebruiken voor de productie en verwerking van sierteelt. Zo wordt het rendabel om kleinere batches van bloemen te kweken en kunnen kwekers een breed assortiment van eindproducten voor de consumenten maken. Hierdoor kan de sierteelt inspelen op de continue veranderende behoefte van de klant. We zien immers een trend waarbij het koopgedrag snel wijzigt. Verbinding tussen consument en kweker is essentieel om in te kunnen spelen op de snel veranderende vraag.



Impressie KAS-shop in Markthal Rotterdam

KAS-shop in Markthal Rotterdam

De Markthal in Rotterdam is een aantrekkelijke plek voor KAS om te experimenteren met de verkoop aan consumenten. De Markthal trekt dagelijks veel bezoekers die naast verrassende producten op zoek zijn naar plezier en beleving.

Ton Kester ging samen met internationaal bloemist Erik Malcorps en retailconceptspecialist Jeroen Rossen het avontuur aan om een KAS-shop te realiseren in de Rotterdamse Markthal. Ton nam het voortouw in het werven van kwekers die wilden meedoen en wilden investeren in KAS.

Momenteel zijn twintig kwekers betrokken bij KAS en op 1 oktober 2014 opende de KAS-shop in de Markthal voor het publiek. Het koopgedrag wordt nauwgezet gemonitord en geanalyseerd zodat kwekers beter weten wat de consument wil en naar behoefte kunnen telen.

De inkoop gebeurt via een digitaal systeem. Kwekers bieden hun producten online aan en de KAS-shop plaatst drie keer per week een bestelling. Pas na de bestelling snijdt de kweker de bloemen af en levert deze aan bij een verzamelhub. Hier vandaan gaan de producten naar de KAS-shop.



Kwekers zijn in beeld bij de KAS-shop

Tweede KAS-shop en shop-in-shops

In 2015 is een tweede KAS-shop geopend in Rotterdam en zijn er twee KAS-shop-in-shops gestart bij Sissy-Boy in Heemstede en Den Haag. Studenten aan de Hogeschool Rotterdam onderzoeken hoe KAS sociale media kan inzetten om de relatie met de consument te verbeteren. Ook zoekt KAS naar een nieuwe manier om de logistiek naar de consument duurzaam in te vullen, denk aan fietstaxi's en tuk-tuks.

De toekomst van KAS vers geplukt

Met onder meer de steun van het programma 'Keteninnovatie Tuinbouw' van de Kamer van Koophandel kan KAS het concept verder doorontwikkelen. Zo hielp de KvK Ton onder meer verder op weg met de uitbreiding van het aantal KAS-shops en KAS-kwekers. Experimenteren, monitoren, uitvinden, leren en aanpassen zijn sleutelwoorden bij deze keteninnovatie.

Contact

LEI Wageningen UR
Postbus 29703
2502 LS Den Haag
www.wageningenUR.nl/lei

Gerben Splinter
Onderzoeker
T +31 (0)70 3358250
E gerben.splinter@wur.nl

2016-040h